

## DISEGNO DI LEGGE

**d'iniziativa dei senatori ANGELONI, IANNI, SALERNO, COVIELLO,  
FAVILLA, PERINA, VERCESI, NIEDDU, LEONARDI, FABRIS, TANI  
e SARTORI**

COMUNICATO ALLA PRESIDENZA IL 26 APRILE 1989

**Disciplina delle forme speciali di vendita. Modifiche e integrazioni della legge 11 giugno 1971, n. 426, e delle relative norme di esecuzione**

ONOREVOLI SENATORI. - È a tutti noto che una molteplice varietà di prodotti viene venduta presso il domicilio dei consumatori. Questo tipo di vendita è attualmente disciplinato dall'articolo 36 della legge 11 giugno 1971, n. 426, e dall'articolo 55 delle relative norme di esecuzione, di cui al decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375. Se si osservano le disposizioni contenute in detti articoli, ci si accorge della inadeguatezza delle stesse per una pluralità di motivi che vengono in gran parte illustrati nella presente relazione.

Le sopraindicate norme attualmente vigenti sono finalizzate alla semplice tutela del consumatore; obiettivo, anche questo, solo in parte realizzato. Nulla è, infatti, contemplato per regolamentare il rapporto intercor-

rente tra le società per conto delle quali viene esercitata la vendita e gli incaricati della vendita stessa; nessuna garanzia previdenziale, oltre che contrattuale, per chi esercita la vendita «porta a porta»; nessuna tutela per l'acquirente di beni sottoposti a garanzia, in quanto molto spesso non esiste contratto scritto; nessun possibile ripensamento, a volte comprensibile e potremmo dire necessario quando si tratti di acquisto di beni non immediatamente utilizzabili; una deresponsabilizzazione di chi effettua la vendita, eccetera. In sintesi: poca tutela per il consumatore, nessun controllo sull'operato del venditore, pochi controlli fiscali per le società affidatarie delle vendite e per gli incaricati, mercato nero del lavoro.

Tale deficienza normativa è particolarmente grave, se si pensa alla diffusione che sta avendo questa forma particolare di commercio, sia nel nostro Paese che negli altri della Comunità europea, per non parlare degli Stati Uniti dove ha già vecchie tradizioni; si tratta di una di quelle professionalità emergenti che trovano le proprie origini, oltre che nel dinamismo della domanda e dell'offerta di mercato di certi particolari prodotti, anche nella crisi occupazionale che caratterizza il periodo storico contemporaneo.

Le statistiche indicano un numero enorme di «dimostratori domestici»: solo in Italia se ne contano circa 500.000 unità, per non parlare poi delle vendite per corrispondenza e di altre affini.

Se si ha occasione di consultare riviste finanziarie specializzate, si può verificare quanto il problema interessi anche gli operatori finanziari e formi oggetto di attento studio per le ricerche di mercato.

All'estero, specialmente negli Stati Uniti ed in Francia, per quanto riguarda l'Europa, si è già da tempo pervenuti ad una precisa definizione dei soggetti che esercitano la vendita «porta a porta» e ad una regolamentazione delle forme e dei contratti di vendita. Sembra, inoltre, che sia allo studio un progetto di direttiva comunitaria in tal senso. Comunque, esiste una risoluzione del Parlamento europeo del 25 ottobre 1984, conseguente alla comunicazione della Commissione al Consiglio ed al Comitato permanente dell'occupazione, che indica tra le iniziative da adottarsi da parte degli Stati membri: «la ricerca di nuove figure professionali, una severa lotta al lavoro nero anche mediante obblighi nettamente meno rigidi di quelli correntemente imposti in alcuni Stati per coloro che svolgono una attività». Questo prefigura la possibilità di una legittimazione e regolamentazione di attività lavorative contestuali, in specie per i *part-time*.

Il presente disegno di legge, che non prevede spese a carico dello Stato e, quindi, non richiede coperture finanziarie, oltre ad avere l'obiettivo di aggiornare la normativa esistente nel nostro Paese, ha anche le sottoindicate finalità peculiarmente sociali:

a) assicurare a quei soggetti che svolgono o intendono svolgere l'attività di vendita a

domicilio, in maniera professionale e permanente, la giusta tutela previdenziale ed un corretto inquadramento tributario, specie alla luce della «legge Visentini»;

b) legittimare l'operato di coloro che svolgono o intendono dedicarsi a tale attività saltuariamente od occasionalmente e, comunque, senza alcun rapporto di subordinazione e di coloro che, pur avendo un altro rapporto di lavoro anche *part-time* o essendo in quiescenza, hanno necessità di svolgere tale attività per un completo soddisfacimento dei propri bisogni e di quelli della famiglia; a questi ultimi viene fatto obbligo di corrispondere allo Stato l'equivalente gettito tributario;

c) disciplinare per tutte e due le suddette categorie di operatori, che vengono definiti «fiduciari di vendita a domicilio», il contenuto del contratto che li lega alla casa madre;

d) introdurre migliori garanzie per il consumatore.

L'articolo 1 del presente disegno di legge, modificando l'articolo 36 della legge 11 giugno 1971, n. 426, introduce l'obbligatorietà della forma scritta per ogni contratto di vendita con tutte le indicazioni del caso; prevede la concessione all'acquirente di un periodo di tempo di ripensamento - da stabilirsi tra le parti e, comunque, non inferiore ad una settimana - entro il quale il consumatore può esercitare il diritto di recesso dal contratto senza alcuna penalità; aggiunge alle forme di garanzia sulle cose oggetto della transazione anche l'obbligo della garanzia di buon funzionamento in caso di acquisto di macchinari o di strumenti che, a volte, pur funzionando, non danno i risultati ottimali prospettati al momento della vendita. In tali circostanze è possibile la sostituzione del prodotto o il rimborso della somma corrisposta. Le vendite sono, inoltre, coperte da assicurazione per eventuali danni ai consumatori.

Al fine di meglio tutelare il consumatore si responsabilizzano le ditte commissionarie degli eventuali illeciti compiuti dai venditori a domicilio, se effettuati nel corso dell'espletamento dell'incarico conferito.

Le modalità per lo svolgimento delle varie attività commerciali rimangono disciplinate dall'articolo 55 del decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375.

L'articolo 2 introduce una nuova figura di operatore commerciale: il fiduciario di vendita a domicilio, il quale viene definito come colui che ha «l'incarico di promuovere, stabilmente od occasionalmente, senza vincolo di subordinazione, per conto di ditte esercenti la vendita a domicilio, la conclusione di contratti presso privati consumatori».

Da questa definizione scaturiscono la regolamentazione ed il controllo previdenziale e fiscale per quanti aspirano all'esercizio di questa professione o la esercitano già.

In tale articolo sono inoltre indicate le incompatibilità con questo nuovo tipo di professione e le eventuali deroghe alla normativa vigente su tale argomento per quanto riguarda il settore del pubblico impiego.

L'articolo 3 indica i principi cui dovrà essere improntato il rapporto di lavoro fra una o più ditte affidanti ed il fiduciario di vendita a domicilio, che dovrà essere sempre regolamentato per iscritto; in mancanza di tale previsione non scatterebbe l'applicazione dell'articolo 2049 del codice civile.

L'articolo 4 riguarda le sanzioni di carattere amministrativo e penale. Significativo è il

contenuto dell'ultimo comma di tale articolo, che prevede l'aumento di un terzo delle pene per i delitti contro la persona di cui al titolo XII del codice penale.

L'articolo 5 riguarda la disciplina previdenziale ed assicurativa nonché quella tributaria. Per quanto riguarda gli aspetti di tipo previdenziale e di assicurazione sociale si fa rinvio alla legge 2 febbraio 1973, n. 12, mentre per quelli fiscali si richiamano le disposizioni contenute nel decreto-legge 30 dicembre 1982, n. 953, convertito, con modificazioni, dalla legge 28 febbraio 1983, n. 53; ovviamente i due tipi di disposizioni interessano da una parte coloro che esercitano professionalmente l'attività di fiduciario di vendita a domicilio, dall'altra coloro che intendono svolgerla solo occasionalmente.

Si ritiene che le motivazioni sinteticamente esposte siano sufficienti ad illustrare il contenuto dell'articolato che si sottopone all'esame del Parlamento; ci si augura che questo disegno di legge possa essere inserito nel contesto di una serie di disposizioni in corso di emanazione che, per le particolari motivazioni di ordine sociale, trovino al più presto l'approvazione.

**DISEGNO DI LEGGE**

## Art. 1.

*(Forme speciali di vendita -  
Contratti di vendita a domicilio)*

1. L'articolo 36 della legge 11 giugno 1971, n. 426, è sostituito dal seguente:

«Art. 36. *(Forme speciali di vendita - Contratti di vendita a domicilio)* - 1. La vendita per corrispondenza su catalogo o a domicilio è soggetta alle norme di cui al capo I.

2. Le ditte esercenti la vendita a domicilio debbono comunicare gli elenchi dei propri incaricati alle autorità di pubblica sicurezza competenti per territorio, le quali possono negare l'autorizzazione per gravi motivi di natura penale. Analoga autorizzazione è prescritta per coloro che sono incaricati dell'esibizione di campioni, dell'illustrazione di cataloghi e di ogni altra forma di propaganda commerciale effettuata a domicilio.

3. Le ditte interessate rilasciano un tesserino di riconoscimento alle persone incaricate e rispondono agli effetti civili della attività delle stesse.

4. I contratti di vendita a domicilio devono essere stipulati per iscritto.

5. Il contratto deve contenere:

a) il nome o la ragione sociale della ditta venditrice, nonchè il suo domicilio o sede sociale;

b) il nome, il cognome e il domicilio dell'acquirente;

c) la data e il luogo di conclusione del contratto, nonchè le modalità ed il luogo di consegna dei prodotti o di esecuzione dei servizi;

d) il prezzo globale da pagare e le modalità di pagamento;

e) la descrizione della natura e delle caratteristiche dei prodotti venduti o dei servizi prestati;

f) le modalità ed i termini in base ai quali il consumatore può recedere dal contratto.

6. All'acquirente deve essere concesso un periodo di almeno sette giorni, a decorrere dalla data in cui è stato concluso il contratto, entro il quale può esercitare la facoltà di recedere dallo stesso.

7. Le vendite di cui ai commi precedenti devono essere coperte da assicurazione per eventuali danni ai consumatori. I prodotti debbono comunque essere coperti da garanzia, anche di buon funzionamento, e, qualora non corrispondano all'ordinazione, debbono essere sostituiti oppure si dovrà provvedere al rimborso all'acquirente dell'intero prezzo pagato al momento della commissione.

8. Le ditte, in nome delle quali viene esercitata la vendita a domicilio, sono responsabili dei danni derivanti dall'illecito compiuto dai loro incaricati, semprechè questi abbiano agito nel corso dell'espletamento dell'incarico conferito.

9. Le modalità di svolgimento delle attività di cui ai commi precedenti sono quelle stabilite dall'articolo 55 delle norme di esecuzione di cui al decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375, pubblicato nel Supplemento ordinario alla *Gazzetta Ufficiale* n. 204 del 31 agosto 1988».

#### Art. 2.

*(Definizione della figura di fiduciario di vendita a domicilio - Limiti e incompatibilità)*

1. Si considera «fiduciario di vendita a domicilio» colui che ha l'incarico di promuovere, stabilmente od occasionalmente, senza vincolo di subordinazione, per conto di ditte esercenti la vendita a domicilio, la conclusione di contratti presso privati consumatori.

2. Tale attività non può essere svolta in forma stabile e continuativa da chi non è iscritto nel ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio di cui alla legge 12 marzo 1968, n. 316.

3. Per attività stabile si intende quella esercitata per professione abituale ancorchè non esclusiva.

4. In deroga a quanto stabilito dalle norme generali sul pubblico impiego in materia di incompatibilità, l'attività di fiduciario può essere espletata anche da chi ha un rapporto di

pubblico impiego, purchè essa non venga svolta in forma stabile e nel corso dell'orario e nell'ambiente di lavoro.

Art. 3.

*(Disciplina del rapporto tra ditta affidante e fiduciario - Compenso del fiduciario di vendita a domicilio)*

1. Il rapporto di lavoro fra una o più ditte affidanti ed il fiduciario di vendita a domicilio deve essere disciplinato per iscritto. Esso può essere a tempo determinato o indeterminato. Nel caso di contratto a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dandone comunicazione scritta all'altra parte. Salvo che accordi collettivi non stabiliscano diversamente, il recesso ha effetto trascorsi trenta giorni dalla data della comunicazione.

2. Il fiduciario deve attenersi alle condizioni di vendita stabilite dalla ditta. In caso contrario egli è responsabile del mancato perfezionamento del contratto e degli oneri derivanti dalle difformità da egli adottate rispetto alle condizioni prestabilite.

3. Il fiduciario non ha, di regola, la facoltà di riscuotere i crediti presso i privati consumatori.

4. Nel caso che tale facoltà gli sia stata attribuita dalla ditta rappresentata, le somme riscosse devono essere trasferite alla ditta nei termini e con le modalità da questa stabilite. In ogni caso il fiduciario non può concedere sconti o dilazioni di pagamento senza speciale autorizzazione.

5. Il compenso del fiduciario di vendita a domicilio è costituito dalle provvigioni sugli affari che hanno avuto regolare esecuzione.

6. La misura delle provvigioni deve essere predeterminata per iscritto. Le provvigioni devono essere liquidate al fiduciario entro il secondo mese successivo a quello in cui il contratto ha avuto regolare esecuzione.

Art. 4.

*(Sanzioni)*

1. Nel caso in cui il fiduciario di vendita a domicilio sia un dipendente pubblico e questi

operi in contrasto con le disposizioni di cui all'articolo 3, si applica nei suoi confronti una sanzione amministrativa da lire 100.000 a lire 1.000.000, oltre alle altre forme di sanzione applicabili ai pubblici dipendenti.

2. Analoga penalità pecuniaria si applica alla ditta affidante.

3. Per i delitti contro la persona di cui al titolo XII del codice penale, commessi da o nei confronti di fiduciari di vendita a domicilio nell'espletamento del loro lavoro e nel domicilio dei consumatori, si applicano le pene previste per tali reati aumentate di un terzo.

#### Art. 4.

##### *(Disposizioni finali)*

1. Per i fiduciari di vendita a domicilio, iscritti nei ruoli degli agenti e rappresentanti di commercio, di cui all'articolo 2, si applicano le disposizioni in materia previdenziale ed assicurativa previste dalla legge 2 febbraio 1973, n. 12.

2. Per i fiduciari di vendita a domicilio occasionali, per i quali non vige l'obbligo di iscrizione nei ruoli di cui al comma 1, ai fini fiscali si applicano le disposizioni di cui al decreto-legge 30 dicembre 1982, n. 953, convertito, con modificazioni, dalla legge 28 febbraio 1983, n. 53.